

Bölgesel Kalkınmada Kurumsal Sermaye

SERTAÇ HOPOĞLU

Y. Doç. Dr. | Iğdır Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü

EROL ÇAKMAK

Prof. Dr. | Atatürk Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü

Öz: Küreselleşme ile birlikte yerel kalkınmaya olan yaklaşımlarda değişiklik yaşanmıştır. Gelişmiş ülkelerde bile bölgeler arası dengesizliklerin sürmesi, yerel kalkınmada etkili olabilen yerele özgü içsel faktörlere odaklanılmasına neden olmuştur. Yerel kurumsal altyapı bu faktörlerden biridir. Son yıllarda bazı araştırmacılar, kurumsal altyapının oluşturduğu yönetim sinerjisini tanımlamak için, temelleri Yeni Kurumsal Ekonomi okuluna ve Marshall'ın "endüstriyel atmosfer" tezine dayanan "kurumsal sermaye" kavramını kullanmaya başlamışlardır. Kurumsal sermaye, kurumsal aktörler olan kamu kurumları ve sivil toplum kuruluşlarının kendi içlerindeki ve birbirleriyle olan ilişkilerinde ve etkileşimlerinde yatan bir kaynak olarak tanımlanabilir. Kurumsal sermaye tek başına kalkınmayı sağlayan bir süper formül değildir. Bununla birlikte, kurumsal sermayenin işlem maliyetlerini düşürerek, bölgesel kalkınmayı kolaylaştırıcı etkileri olabilmektedir. Arz yönlü bir kavram olan kurumsal sermaye, diğer bölgesel kaynakların etkinliğini artıran etkili bir politika aracı olarak kullanılabilir. Kurumsal sermayenin düzeyinin belirlenmesi, nitel belirleyicileri olmasından dolayı zor olabilir.

Anahtar Kelimeler: Kurumlar, kurumsal sermaye, sosyal sermaye, bölgesel kalkınma.

Institutional Capital in Regional Development

SERTAÇ HOPOĞLU

Iğdır University, Department of Economics

EROL ÇAKMAK

Atatürk University, Department of Economics

Abstract: Globalization has changed the approaches to local development. Continuing imbalances even between the regions of developed countries have shifted focus on region-specific endogenous factors, which may impact local development. Institutional infrastructure is one of these factors. In recent years, some researchers began to use “institutional capital”, a concept based on New Institutional Economics and on Marshall’s “industrial atmosphere” thesis, to explain the synergy of governance established by institutional infrastructure. Institutional capital may be defined as a resource which lies within the relations and interaction of actors from both the public and civil society. Institutional capital is not a super formula for regional development per se. However, it may facilitate regional development through lowering transaction costs. As a supply-sided concept, institutional capital may be used as an efficient policy tool that amplifies the effectiveness of other resources. Determining the level of institutional capital may be difficult due to its qualitative indicators.

Keywords: Institutions, institutional capital, social capital, regional development.

Giriş

Yerel/bölgesel kalkınma politikaları Yirminci Yüzyılın son çeyreğinden bu yana önemli değişiklikler yaşamaktadır. 1960'lardan 1980'lerin başına kadar olan dönemde baskın olan bölgesel kalkınma politikaları bölgelere içten ve dıştan özel sektör yatırımlarını çekmeyi amaçlayan, firma odaklı ve merkezden yönlendirilen politikalarlardır. 1970'li yıllarda başlayan ekonomik krizler merkezi yönetimleri artan bir iç ve dış borç yüküyle karşı karşıya getirmiş, dolayısıyla kalkınmanın finansmanın zora girmesi ile bu politikalarından vazgeçilmiştir. 1980'lerin başlarında ortaya çıkan küreselleşme dalgasının getirdiği ekonomik serbestleşmenin de etkisiyle, bölgesel kalkınma politikaları ihracat odaklı, piyasa tarafından yönlendirilen ve bölgelerin içsel faktörlerine (özellikle bölgesel aktörlerin daha aktif rol üstlenmelerini öngören) dayalı bir anlayışa evrilmiştir.

Bu yeni paradigmayı yansıtan bölgesel kalkınma politikalarının uygulandığı gelişmiş ülkelerde bile halen bölgeler arası gelişmişlik farklarının devam etmesi, bu farklılıkları açıklayabilecek diğer değişkenlerin de araştırmalara konu olmasına neden olmuştur. Şöyle ki, küreselleşme ile birlikte gelişen teknolojiler, bilginin, sermayenin ve işgücünün dolaşımını hızlandırmış, böylece serbestleşen dış ticaret hem daha düşük maliyetlerle gerçekleştirilmeye başlanmış, hem de dış ticarete konu olan mal ve hizmetlerin sayısı artmıştır. Dolayısıyla hem kamusal alandan hem de piyasadan (sosyal sorumluluk yatırımları vb. yollarla) kalkınmanın finansmanı için yeterli derecede kaynak ortaya çıkmıştır. Sonuç olarak, "bölgelerarası gelişmişlik farklılıklarının nedenleri ne olabilir?" sorusu, bu farklılıkları yaratabilecek bölgeye özgü faktörlere odaklanmıştır.

Böylece analizlerin odak noktası yerel sosyal, kültürel ve politik yapılara ve bunların bölgesel ekonomik performansı hangi yollarla ve ne düzeyde etkileyebileceklerinin açıklanmasına doğru kaymıştır. Bu kayma ile birlikte özellikle yerel kalkınmada sosyal sermayenin rolünü açıklamaya çalışan birçok çalışma yapılmıştır. Diğer yandan bu kayma, bölgeyi çeşitli alt sistemlerin oluşturduğu bir bütün olarak ele alan ve kalkınmada bu sistemlerin sinerjisine

dikkat çeken yeni yaklaşımların ortaya çıkmasına neden olmuştur. Bu bütüncül yaklaşımlar bir bölgenin içsel kaynaklarının sadece sosyal sermayeden ibaret olmadığını, değişik yerel kapasitelerin farklı kaynak setleri olarak yerel ekonomik performans üzerinde farklı etkileri olabileceğini savunmaktadırlar.

Bu bağlamda bazı araştırmacılar bölgesel kalkınmada önemi olan yerel kurumsal kapasiteyi “kurumsal sermaye” terimi ile kavramsallaştırmışlardır. Kurumsal sermaye bir bölgedeki kamu kurumları ve sivil toplum kuruluşlarının, hem kendi içlerindeki, hem de birbirleriyle olan ilişkilerinde var olan bir kaynaktır. Kurumsal sermaye formel kurumlar ve bunların ilişkilerini de göz önünde bulundurması açısından, daha çok bireyler, bireylerin oluşturduğu gönüllü sosyal birleşimler ve toplumsal güveni odak noktasına alan sosyal sermaye kavramından farklılık göstermektedir.

Bu çalışmanın amacı kurumsal sermaye kavramının kökenleri ve boyutlarını sunmak ve uygulanabilirliği ve bölgesel rekabete olası etkilerini irdelemektir. Çalışmanın ilk bölümünde, kurumsal sermaye tanımını kullanan bazı önemli çalışmalar incelenmektedir. İkinci bölümde, kurumsal sermaye kavramının temelinde yatan çeşitli teoriler irdelenmektedir. Üçüncü bölümde kurumsal sermayenin boyutları sunulmaktadır. Sonuç bölümünde ise kavramın uygulanabilirliği ve eksik yönleri tartışılmaktadır.

1. Kurumsal Sermayenin Bazı Tanımları

Bölgesel kalkınma paradigmalarındaki kaymaya dikkat çeken Sergio Boisier, bölgesel kalkınmada etkili olan on bir farklı sermaye biçimi tanımlamıştır. Bunlar, doğal sermaye, ekonomik sermaye, bilişsel (kognitif) sermaye, beşeri sermaye, kültürel sermaye, sosyal sermaye, sembolik sermaye, psiko-sosyal sermaye, yurttaşlık sermayesi, kurumsal sermaye ve bunların hepsinin oluşturduğu sinerjetik sermayedir.¹ Boisier bir toplumun organizasyon kapasitesinin de artık yatırımlar ve teknoloji gibi teknik faktörler ile birlikte

¹ Sergio Boisier, “Territorial Development and the Construction of Synergetic Capital: A Contribution to the Discussion on the Intangibility of Development”, *New Regional Development Paradigms*, ed. Asfaw Kumssa & Terry McGee, London: Greenwood Press, 2001, ss. 21-26.

kalkınmada belirleyici bir faktör olarak ele alınması gerektiğini savunmaktadır. Toplumsal organizasyon çok boyutludur, sosyal ve kültürel öğelerle birlikte kurumsal öğeler de toplumsal organizasyon için önemlidirler. Bu bağlamda kurumsal sermaye, toplumsal organizasyonda etkili olan kurumsal öğeleri temsil etmektedir.

Boisier'e göre kurumsal sermaye, öncelikle bir bölgede mevcut tüm kamu ve özel kurumların toplamından oluşur. Ancak, kurumların mevcudiyeti ve sayısının ötesinde, harekete geçme ve çabuk karar alabilme kapasiteleri, organizasyonel esneklikleri (kendilerini biçimlendirebilmeleri ve değişime ayak uydurma kapasiteleri), uygulanabilir anlaşmalar yapma ve bunları geçersiz kılma kapasiteleri ve organizasyonel zekâları (içlerinde buldukları çevreyi izleme ve öğrenme kapasiteleri) kalkınma açısından fark yaratabilecek sonuçları ortaya çıkarmaktadır. Bu yaklaşım, kurumların sayısından ziyade, kurumsal yapının yoğunluğuna vurgu yapmaktadır. Kurumsal sermayenin en önemli özelliği, yürürlükte olan, yani kurumlar tarafından alışılmış ve kolaylıkla uygulanmakta olan organizasyonlar arası ilişkilerin niteliği veya başka bir deyişle kurumsal yapının yoğunluğudur.²

Boisier'in yaklaşımına benzer bir yaklaşım, Amin ve Thrift tarafından "kurumsal katman" olarak tanımlanmıştır. Amin ve Thrift, kümelenmelerin yaratılması ve sürdürülmesinde kurumsal bir atmosferin öneminin vurgulandığı yeni bir yaklaşıma doğru kayışa dikkat çekerek, işlem maliyetlerinin kurumların yereldeki rolleri yönünden eksik kaldığını öne sürmektedirler. Günümüzde küresel sinir uçları olarak ortaya çıkan kümelenme merkezlerinin yenilikçilik yoluyla talepteki hızlı değişimlere çabuk tepkiler verebilmesinin ardında, bu bölgelerde bilgi akışını kolaylaştırarak ve girişimciliği besleyerek rekabet gücünün sürdürülmesine yardım eden kurumsal ve ağısal altyapıların da önemli rolleri vardır. Küresel kümelenme noktalarında uzmanlaşmayı ve katma değer zincirini işleten bir "stratejik fonksiyonlar" bulunmaktadır ve bu bölgelerin ekonomik başarılarında "kurumsal katman" kavramı ile açıklanabilecek sosyal

² Boisier, "Territorial Development and the Construction of Synergetic Capital: A Contribution to the Discussion on the Intangibility of Development", s. 22-23.

ve kültürel faktörlerin önemli etkileri vardır.³

Amin ve Thrift kurumsal katmanın oluşmasına katkı yapan dört temel faktör olduğunu bildirmektedirler. Bunlardan ilki, bir bölgede birçok farklı türden kurumun (şirketler, mali kurumlar, yerel ticaret odaları, eğitim kurumları, kalkınma ajansları, yerel yönetimler, her şekilde ve düzeyde altyapıyı sağlayan hükümet ajansları, piyasa kurulları, birlikler, yenilik merkezleri, işletmelere hizmet sağlayan örgütlenmeler vb.) bulunması ile kendini gösteren kurumsal mevcudiyettir. İkinci bir faktör ise kurumlar arasındaki etkileşimin düzeyidir. Bu etkileşim kendini yüksek derecelerde iletişim, işbirliği ve bilgi değişimi ile gösterir. Etkileşim sonucunda kurumlar zamanla ortak pratikler geliştirerek hızlı ve maliyet-etkin ekonomik işlemler geliştirebilirler. Bir diğer faktör ise, amaca odaklılıktır. Kurumsal yapı içindeki her bir organizasyon bu anlamda ortak kalkınma hedefine yönelik olarak rolleri ve sorumlulukları üzerinde zımni bir mutabakata varmışlardır. Son faktör ise, kurumların oluşturduğu bu destekleyici ve işbirliğine dayanan ortamda herkesin aynı yapı içinde yer aldığına dair ortak veya karşılıklı bir farkındalığın gelişmesidir.⁴

Görüleceği üzere Boisier'in kurumsal sermaye yaklaşımı ile Amin ve Thrift'in kurumsal katman tezi arasında açık paralellikler bulunmaktadır. Kurumsal katmanı tanımlayan en önemli iki etken, kurumsal sermayedeki gibi bir bölgedeki kurumların sayısı ve aralarındaki etkileşimin yoğunluğudur. Her iki yaklaşımda da kurumların esnekliği, yenilikçiliği ve yerleşik oldukları çevreyi gözlemleme kapasiteleri önemli etkenlerdir.

Her iki yaklaşımda da ortak olan bir diğer nokta, kurumsal yapının kendisini ekonomik, sosyal veya siyasi koşullarda meydana gelebilecek değişikliklere karşı değiştirebilmesi ve/veya yenileyebilmesidir. Bu yenilenme için kurumsal sermaye önemli bir araç olabilir. Nitekim “kurumsal sermayenin işlevsel bir tanımı da belir-

³ Ash Amin & Nigel Thrift, “Living in the Global”, *Globalization, Institutions and Regional Development in Europe*, ed. Ash Amin ve Nigel Thrift, Oxford: Oxford University Press, 1994, ss. 12-14.

⁴ Amin & Thrift, “Living in the Global”, s. 14-15.

sizliği azaltan, uyarlanabilir etkinliği (bir sistemin değişen koşullara uyum sağlama yetisini) uyararak, kaynak tahsisi sistemini ve sürdürülebilir üretim ve tüketim örüntülerini güdüleyen kurumlar, kurumsal yönetim ve yönetim yapılarının tümü” olarak verilebilir.⁵

Kurumsal sermaye konusunda geniş kapsamlı çalışmalardan birini gerçekleştirmiş olan Laura Brunell açısından da gerçekte sorun, bir “demokratik yönetim” sorunudur. “Demokratik Yönetim”, yönetsel alanın içindeki ve dışındaki (devlet içi ve devlet dışı) aktörlerin etkileşiminin bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. Kısacası, yerel yönetim performansı hem sivil toplumun hem de kamunun etkileşimi ile oluşmaktadır.⁶

Bu durumda, “bir devlette veya yönetimde bulunan ve devlet ve sivil toplum arasındaki ilişkilerin, aktörlerin oluşturduğu ağların ve düzenlemelerin toplamı ‘kurumsal sermaye’ olarak adlandırılır. Kurumsal sermaye, devletlerin mevcut kaynakları (sosyal olanlar da dâhil) kamu, özel sektör ve sivil toplum arasında tahsis etmesine ve bu sektörlerin politika üretim süreçlerinde etkin olarak katılımlarının sağlanmasına yardım eder. Diğer bir deyişle kurumsal sermaye, ‘ortaklık performansı’nı mümkün kılar”.⁷ Bu bağlamda kamu sivil toplumun da üyesi olabileceği yönetim platformları sağlayarak ve ortak üretim stratejileri geliştirerek, sivil toplum ise sahip olduğu kaynakların çeşitliliği ile kamusal kaynakların etkisini bir çarpan olarak çoğaltıp bölgesel yönetim performansına etki eder.⁸

Brunell’in kurumsal sermaye yaklaşımı, daha çok kalkınma sürecinin ardında yatan politika ile ilgilidir. Bu yaklaşımda demokratik tabanlı bir yönetim yapısı yerel kalkınmada ilk adımdır. Geçiş ekonomilerinde ve demokrasi geleneği olmayan ülkelerde bu durum görülmeyebilir. Bu nedenle, Brunell’in kurumsal sermaye kav-

⁵ Joost Plaatje, “Institutional Capital’ as a Factor of Sustainable Development: The Importance of an Institutional Equilibrium”, *Baltic Journal on Sustainable Development*, 14 (2), 2008, s. 145.

⁶ Laura Brunell, *Institutional Capital: Building Post-Communist Government Performance*, New York: University Press of America, 2005, ss. 2-5.

⁷ Brunell, *Institutional Capital: Building Post-Communist Government Performance*, s. 7-8.

⁸ Brunell, *Institutional Capital: Building Post-Communist Government Performance*, ss. 34-39.

ramında ilk adımın kamu tarafından atılması ima edilmektedir. Kamu tarafından oluşturulacak işbirliği ortamlarının sağladığı iletişim kolaylığı, işlem maliyetlerini azaltacak ve piyasalara olumlu etkiler yapacaktır. Ancak, kurumsal sermayenin asıl lokomotifini sivil toplumdur. Sivil toplum kamunun kaynaklarının etkinliğini yükselten bir aracı görevi görmektedir. Bu nedenle, özellikle bölgesel ve kentsel kalkınma politikalarının oluşturulmasında sivil toplumun önemi ve kaynakları ihmal edilmemelidir.

Martin, bölgesel rekabet avantajının altı önemli belirleyicisi olduğunu bildirmektedir: Üretken sermaye (bölgenin geçmişten günümüze kadar gelen ekonomik yapısı ve uzmanlaşmanın türü ve düzeyini de içeren bölgesel işletmelerin yapısı), beşeri sermaye (bölgesel işgücünün becerileri ve yeterlilikleri), yaratıcı sermaye (bilgi, yenilikçilik ve girişimcilik), altyapısal sermaye (kamu ve özel sektördeki fiziki ve bilişsel kaynaklar), sosyo-kurumsal sermaye (iş ağları ve özel sektör örgütlenmelerinin düzeyi, derinliği ve yönelimleri, iş ortamının gelenekleri, kamu kurum ve kuruluşları, vb.), kültürel sermayedir (kültürel tesis ve varlıkların çeşitliliği ve kalitesi).⁹ Bölgesel rekabet üstünlüğünü sağlamada kurumlar ve kültür gibi “yumuşak” faktörlerin ekonomik büyümeyi ve ekonomik performansını şekillendirme yoluyla etkileri olabilir. Bu anlamda kurumsal “katman” (hem formel hem de informel yerel kurumların çeşitliliği ve ortak yönelimleri) özellikle önemlidir. Destekleyici kurumlar, işletmelerin gelişimini, yenilikçiliği, işgücünün yeteneklerinin oluşmasını ve yerel işletmeler arasında güven ve işbirliğinin yerleşmesini kolaylaştırabilirler. Kısacası, yerel kurumlar yerel ekonominin hedefi ve yönü üzerinde ortak bir anlayışın gelişmesine yardımcı olabilirler.¹⁰

Kitson, Martin ve Tyler, girişimciliğin yenilikçilikle birlikte bölgesel rekabet üstünlüğünü oluşturması ve sürdürmesi için somut

⁹ Ron Martin, *Thinking About Regional Competitiveness: Critical Issues. Background 'Think-Piece' Paper Commissioned by the East Midlands Development Agency*, Cambridge: Cambridge University Press, 2005, <http://www.emda.org.uk/research/documents/research-studies/projects/RonMartinpaper1.pdf>, Erişim Tarihi: 11 Ocak 2012, s. 20.

¹⁰ Martin, Martin, *Thinking About Regional Competitiveness*, s. 19.

faktörlerin yanı sıra, bölgesel ekonominin daha “yumuşak” diğer faktörlerinin de bölgesel rekabette belirleyici olduklarını bildirmektedirler. Bu faktörler, “işgücünün nitelikleri ve becerileri (beşeri sermaye), sosyal ağlar ve kurumsal yapıların düzeyleri, derinlikleri ve eğilimleri (sosyal/kurumsal sermaye), kültürel varlıklar ve tesislerin genişliği ve niteliği (kültürel sermaye), yenilikçi ve yaratıcı bir sınıfın mevcudiyeti (bilgi/yaratıcılık sermayesi) ve kamu altyapılarının ölçeği ve kalitesi (altyapı sermayesi)” gibi kaynakları içerir. Bu kaynaklar, “hep birlikte bölgesel dışsallıklar biçiminde kendini gösteren etkili bir üretim tabanının (üretken sermaye) bir bölgede desteklenmesine ve kök salmasına hizmet eder”.¹¹

Anirudh Krishna’ya göre kurumsal sermaye sosyal sermayenin bir bileşenidir. Sosyal sermayeyinin diğer bileşeni ise “ilişkisel” sermayedir. Kurumsal sermaye “yapısal bileşenleri (roller, kurallar, prosedürler ve organizasyonlar)” temsil etmektedir. Ortak fayda sağlayacak kolektif hareketi kolaylaştıran ilişkisel sermaye ise “bi-reylerin birbirleriyle işbirliğine girmesine zemin hazırlayan değerleri, alışkanlıkları, normları ve inançları” tanımlamaktadır.¹² Kurumsal sermaye, bir toplumun kolektif faaliyetinde karşılaştıkları sorunların çözümünde verilen organizasyonel tepkiler ile ortaya çıkmaktadır. Her bir sorunun çözümü için farklı organizasyonel tepkiler gerekebilir.¹³ Bu durumda, kalkınma için de değişik bir yönetim yapısı gerekebilir. Dolayısıyla, her bir ortak hareket için farklı kurumsal sermaye yapılarından, yani farklı yönetim çerçevelerinden söz edilebilir. Bu yönetim yapısı, yereldeki aktörlerin beklentilerini yöneterek asimetrik bilgi sorunundan kaynaklanabilecek işlem maliyetlerini düşürebilir. Yönetimi oluşturan kurum ve kuruluşların, amaca odaklı faaliyetleri ise sosyal sermayenin oluşumuyla sonuçlanır.

Bununla birlikte, sosyal sermayenin işlevselliği için de kurum-

¹¹ Michael Kitson & Ronald Martin & Peter Tyler, “Regional Competitiveness: An Elusive yet Key Concept?”, *Regional Studies*, 38 (9), 2004, s. 994.

¹² Anirudh Krishna, “Creating and Harnessing Social Capital”, *Social Capital A Multifaceted Perspective*, ed. Partha Dasgupta & Ismail Serageldin”, Washington, DC: World Bank, 1999, s. 71.

¹³ Krishna, “Creating and Harnessing Social Capital”, s. 77.

sal sermaye gerekli ancak yeterli olmayan bir koşuldur. Bir toplumdaki kişilerin güçlü karşılıklı güven ve iyi niyet duyguları olabilir. Ancak bu bireysel davranış ve değerleri eşgüdümlü ve amaca odaklı davranışlara çevirebilmek için genellikle kurumsal yapılar ve biçilmiş roller gerekli olur. Bu yapılar her zaman resmi ve görünür olmayabilirler. Dolayısıyla, kurumsal sermayeyi asıl işlevsel kılan ilişki sermayesidir. Bu anlamda, Krishna kurumsal sermayenin, ilişki sermayesi yüksek, yani bir arada eşgüdüm içinde çalışabilme yetisine sahip toplumlarda işlevsel olduğuna işaret etmektedir.

Kurumsal sermaye konusunda öne çıkan bütün bu yaklaşımlarda ortak olan noktalar, ortak hedeflere yönelik bir yönetim dokusunun bölgede mevcudiyeti ve bu dokunun düşük işlem maliyetleri yoluyla ekonomik faaliyeti etkin olarak artırmasıdır. Bu anlamda, kurumsal sermayenin teorik temelleri ekonomik faaliyete etkili olabilecek bölgesel işbirliğine ve işlem maliyetlerine odaklanmış kuramlarda yatmaktadır.

2. Kurumsal Sermayenin Teorik Kökenleri

Kurumların bölgesel kalkınmadaki önemi üzerine teoriler Yirminci Yüzyılın başlarına kadar uzanmaktadır. Alfred Marshall başarılı endüstriyel bölgelerdeki özgün ortamı “endüstriyel atmosfer” kavramı ile tanımlamıştır. Marshall, “endüstriyel atmosfer”i soyut, bölgeye özgü ve ekonomik faaliyetin kendiliğinden sürmesini kolaylaştırıcı güven ortamını yaratan bir sosyal organizasyonu tarif etmek için kullanmıştır.¹⁴ Bu teze göre bir endüstriyel bölgenin önemli özelliklerinden biri “bir topluluk bilinci veya bir toplum oluşturma konusunda farkındalık ve bu topluluğa ait değerlerin yayılması ve iletilmesini kolaylaştıran bir kurumsal ağın varlığı”dır.¹⁵

Bölgesel kalkınmada etkili olan bu sosyal organizasyonun sosyal sermaye olarak yeniden tanımlanması ise Putnam, Leonardi ve Nonetti'nin öncü çalışmaları ile gerçekleşmiştir. Putnam ve arka-

¹⁴ Alfred Marshall, *Industry and Trade*, London: Macmillan, 1920, <http://socserv2.socsci.mcmaster.ca/econ/ugcm/3ll3/marshall/Industry%26Trade.pdf>, Erişim Tarihi: 28 Haziran 2011, ss. 111-112, 189-191

¹⁵ Robert Rabelotti, *External Economies and Cooperation in Industrial Districts A Comparison of Italy and Mexico*, Basingstoke: Macmillan Press, 1997, s. 18.

daşları, İtalyan bölgelerinin sosyo-ekonomik gelişmişlik düzeyleri arasındaki farkları ele alan çalışmalarında, daha gelişmiş bölgelerdeki kurumların yüksek performanslarının tarih boyunca oluşan ve güçlenen yurttaşlık geleneğinden geldiğini savunmaktadırlar. Yurttaşlık geleneği yüksek bölgeler “...koordineli hareketleri kolaylaştırarak toplumun etkinliğini artıran, güven, normlar ve ağlar gibi sosyal organizasyon özellikleri” göstermektedirler.¹⁶ Sosyal sermaye olarak adlandırılan bu sosyal organizasyonun yüksek olduğu toplumlarda ortak amaçlar için beraber çalışabilme sosyal bir yetenek olarak sivil toplumda mevcuttur. Bu anlamda, sosyal sermayenin düzeyinin ve etkinliğinin belirleyicisi, bireylerin sosyal hayatta aktif olarak yer alabilmeleri ve içinde buldukları toplumun ortak çıkarları için ortak tepkiler geliştirebilmesine bağlıdır.

Başarılı İtalyan bölgelerini inceleyen bir diğer çalışmada Boschma, sosyal sermayeyi işlem maliyetlerini düşüren, bilgi değiş tokuşunu kolaylaştıran ve yönetim kurumlarının etkinliğini artıran önemli bir kaynak olarak tanımlamaktadır. Sosyal sermayenin “sosyal” olan kısmı farklı düzeylerde tezahür eden sosyal ilişkiler olarak ortaya çıkabilir. Bu ilişkiler bireysel düzeyde (aile, arkadaş çevresi, toplum, vb.), organizasyonel düzeyde (organizasyonların oluşturduğu ağlar arasında) ve ulusal düzeyde (kurumsal ve siyasi çerçeve içinde) görülebilir. Bu anlamda, yerel kalkınmada başarılı bölgelerde farklı siyasi eğilimlere sahip yerel yönetimlerin, sendikalar, birlikler, dernekler, kooperatifler gibi sivil toplum oluşumları ve kendi içlerinde girift bir sosyal ve kurumsal ilişkiler ağı kurabilmeleri de önemli bir yer tutmaktadır.¹⁷

Bu bağlamda, sosyal sermayenin öncelikle bir bölgede ortak amaçlar üzerinde bir görüş birliği yarattığı ve bu ortak amaçlar için beraberce çalışma kapasitesi geliştirdiği söylenilebilir. Yerel kal-

¹⁶ Robert D. Putnam & Robert Leonardi & Raffaella Y. Nonetti, *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, New Jersey: Princeton University Press, 1993, s. 167.

¹⁷ Ron A. Boschma, “Social Capital and Regional Development: An Empirical Analysis of the Third Italy”, *Learning from Clusters A Critical Assessment from an Economic-Geographical Perspective*, ed. Ron A. Boschma & Robert C. Kloosterman”, Dordrecht: Springer, 2005, ss. 147-151.

kınmaya olumlu etkilerinin ise ortak hedeflere yönelik faaliyetlerin koordinasyonunu sağlayarak, yerelde işlem maliyetlerini düşürmesiyle gerçekleşmektedir. Yurttaşlık bilinci gelişmiş toplumların olduğu bölgelerde bu mekanizmanın temeli bireyseldir. Yurttaşların sosyal hayata aktif katılım sağlamasıyla kendileri için avantajlı olacak kararları otomatik olarak aldıkları, dolayısıyla kendiliğinden veya yerel toplumun tarih boyunca gelişen katılımcı karakterinden gelişen bu sosyal organizasyonun karar alma süreçlerine etki ederek işlem maliyetlerine etki edeceği varsayılmaktadır. Ancak, sosyal hayata aktif katılım düzeyinin görece daha düşük olduğu bölgelerde bu kapasitenin geliştirilmesi için bireylerden çok formel kurumlara büyük görevler düşebilir.

Nitekim Storper özellikle öğrenen bölgelerde formel kurumlar ve informal birliktelikler arasındaki yapının koordinasyonu için yönetim sistemlerinin gerekliliğine işaret etmektedir.¹⁸ Bir üretim sistemi açısından ekonomik olarak başarı için bu koordinasyonun olması gerekmektedir. Koordinasyon, öğrenen ekonominin aktörleri için, ürünler, teknoloji ve yönetim olarak bir eşgüdüm sağlayarak, işlevsel olabilecekleri bölgeye özgü bir ortam oluşturur. Bu ortam ekonomik faaliyetler için gerekli olan işlemlerin gerçekleşme alanıdır. İşlemler, ekonominin içinde bulunan aktörler arasında gerçekleşebileceği gibi, ekonomi ve kurumlar arasında da gerçekleşebilir. İşlemlerin gerçekleşmesi sırasında ekonomi ve kurumlar arasında bir etkileşim görülebilir. Bu anlamda, üniversiteler, yerel yönetimler, endüstriyel veya sektörel birlikler birbirlerini şekillendirebilirler.

Dolayısıyla kurumsal altyapı bir bölgede ortak amaçlara yönelik faaliyetlerde koordinasyon sağlayıp işlem maliyetlerini düşürerek yerel ekonomik faaliyetlerin etkinliğini artırmaktadır. İşlem maliyetlerinin ekonomik performansa etkilerini konu alan çalışmaların ilham kaynağı ise Ronald Coase'dir. Coase, şirketler ve piyasaların işlem maliyetlerine göre farklılıklar gösteren alternatif yöne-

¹⁸ Michael Storper "Institutions of the Learning Economy", *Employment and Growth in the Knowledge-Based Economy*, ed. Bengt-Ake Lundvall & Dominique Foray, Paris: OECD, 1996, ss. 263-267.

tişim yapıları olduğu açıklamasını getirmiştir.¹⁹ Orijinal hipotezinde Coase, “bir piyasada bir değiş tokuşu organize etmenin maliyetinin belirli koşullar altında, bu değiş tokuşu tek bir şirket altında organize etmenin maliyetinden fazla olduğunu” ileri sürmüştür.²⁰

Coase'nin argümanını daha da geliştiren Oliver Williamson'a göre ekonomik organizasyonun en temel birimi işlem maliyetleridir. İşlem maliyetleri ekonomisinin iyi bir şekilde anlaşılması, organizasyonların araştırılmasında önemli bir yer tutar. Bir organizasyonun değişen şartlara adapte olmasında, içinde bulunduğu yönetim yapısının üyeleri ve bu yönetim yapısına dışsal olan faktörlerle gerçekleştirdiği işlemlerin de etkisi vardır. Her bir işlem için ayrı bir yönetim yapısı ve farklı işlem maliyetleri olduğu buradan çıkarılabilir.²¹ Williamson'un şirketlerin organizasyonu için ortaya attığı işlem maliyetleri, aynı şekilde kamusal ve sosyal organizasyonlara da uygulanabilir, çünkü bunlarında birbirleriyle ve kamusal veya sosyal alan dışında ilişkide buldukları bireyler, şirketler veya kuruluşlarla olan ilişkilerinde, Williamson'un başka bir tabiri ile “koordinasyon maliyetleri” biçiminde, işlem maliyetleri görülebilir.²²

Bu durumda planlı organizasyonların var oluş sebebi de işlem maliyetleridir. Çünkü “piyasalar aracılığıyla ekonomik faaliyetleri koordine etmenin maliyeti pozitifdir ve bu maliyet, ekonomik koordinasyonun planlar ve düzenlemeler yoluyla gerçekleştiğinde ortaya çıkacak olan maliyetlerden daha fazla olabilir”.²³

Dolayısıyla, yerel kurumlar arasındaki ilişkiler ne kadar fazla uzlaşma ve işbirliği içeriyorsa, bölgedeki ekonomik aktörler için işlem maliyetlerinin o derece avantajlı olacağı sonucuna varılabilir.

¹⁹ Ronald H. Coase, “The Problem of Social Cost”, *Journal of Law and Economics*, 3, 1960, s. 16.

²⁰ Matthias Busse, “Competition Intensity, Potential Competition And Transaction Cost Economics”, *HWWA Discussion Paper*, 183, Hamburg: Hamburg Institute of International Economics (HWWA), 2002, s. 9.

²¹ Oliver E. Williamson, “The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach”, *American Journal of Sociology*, 87 (3), 1981, s. 548.

²² Williamson, “The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach”, ss. 567-572.

²³ Massimo Egidio, “The ‘Creative Destruction’ in Economic and Political Institutions”, *CEEL Working Paper*, 5-95, Trento: University of Trento, 1995, s. 1.

Bu anlamıyla dışsallık yaratan sorunların bölgesel kurumsal yapı içinde işbirliği ile çözülmesi durumunda, yani işlem maliyetlerini düşüren kurumlar arası bir sosyal sermaye mevcut olduğunda, kalkınma açısından olumlu sonuçlar doğacağı sonucuna varılabilir.

Bu anlamda kurumlar, “bir ekonomide işlem maliyetlerini ve dönüşüm maliyetlerini belirleyen yapıyı sağlarlar”.²⁴ North’a göre kurumlar soyuttur; bir toplumda formel olarak insan etkileşimini düzenleyen kurallardır. İnsanların oluşturduğu örgütlenmeler olan kurumlar (organizasyonlar) ise, bireyler ile birlikte bu kurallara uyan oyunculardır. Bu bağlamda, organizasyonlar belirli hedeflere ulaşmak ortak amacı ile birbirlerine bağlanmış bireylerden oluşan gruplardır. Bu gruplar, siyasi (parti, senato vb.), ekonomik (şirket, üretici birliği, mesleki örgüt, kooperatif vb.), sosyal (tarikat, spor kulübü, sosyal kulüpler vb.) ve eğitim (okullar, üniversiteler vb) ile ilgili kurum ve kuruluşları kapsar.²⁵

Kurumsal sermaye kavramının temelinde North’un bu tezi yatmaktadır. Bireyler arasındaki ekonomik ilişkilerde kurumsal yapı nasıl düzen getiriyor ve ekonomik etkinlik için maliyetleri düşürüyor ise, aynı şekilde bir bölgenin kalkınması için gerekli olan faaliyetlerden doğacak maliyetlerin aşağı çekilmesinde ve bölge içinde işbirliği ve koordinasyon sorunlarının çözülmesinde kurumlar etkili çözümler sunabilir. Başka bir deyişle, kurumsal altyapı kalkınma için harcanan bir birim çaba karşılığında elde edilebilecek olan kalkınma çıktılarının miktarını ve kalitesini maksimize edebilir. Dolayısıyla, “kurumsal sermaye arzının az olduğu durumlarda iktisadi politikalar mevcut sosyal, beşeri, mali ve fiziki kaynakları etkin olarak kullanamayabilir”.²⁶ Bütün bu kaynakların tam olduğu durumlarda bile, en azından tahsis ve yönetim bağlamında kurumsal çerçevenin önemli yönlendirme etkileri olabilir.

²⁴ Douglass C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, New York: Cambridge University Press, 1990, s. 34.

²⁵ North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, s. 5-6.

²⁶ Grzegorz W. Kolodko, “Institutions, Policies and Economic Development”, *UNU-WIDER Research Paper*, 2006/21, Helsinki: United Nations University World Institute for Development Economics Research (UNU-WIDER), 2006, s. 12.

Özetle, Yeni Kurumsal Ekonominin bakış açısından, işlem maliyetlerine etki eden iki faktör olduğu söylenebilir. Bunlardan ilki, bir toplumda insan davranışını belirleyen soyut kurallar ve değerler setidir. Bu faktör ekonomi de dâhil toplumsal yaşamın her alanının kendiliğinden işleyişini kolaylaştırır ve toplumsal koordinasyonu sağlar. Burada sosyal sermaye ile olan benzerlik dikkat çekicidir. Nitekim North ve Putnam'ın araştırmalarının çıkış noktaları da aynıdır: Neden bazı demokratik toplumlar benzer kurumsal altyapılara sahiplerken, kalkınma performansları farklılık göstermektedir?

Yeni Kurumsal Ekonomiden hareketle, bir toplumda işlem maliyetlerine etki eden ikinci faktör ise soyut kurumsal değerlere göre yapılandırılmış formel organizasyonlardır. Organizasyonlar, yaratıcıları olan toplumlar tarafından gelirin, refahın ve zenginliğin yükseltilmesi veya toplumun kurumsal yapısının ulaşılabilir gördüğü diğer amaç ve hedefleri için kurulmuş yapılardır.²⁷ Kurumsal çerçeve bir bölgenin içsel organizasyonunu şekillendirmekte ve bölgesel hiyerarşiyi ve yönetim yapısını belirlemektedir. Dolayısıyla, bildiğimiz anlamıyla kurum ve kuruluşlar, soyut kurumsal çerçevenin bir yansıması ve daha formel bir şekilde somutlaştırılmış biçimleridir.

Bununla birlikte bölgenin kurumsal yapısı, herhangi bir organizasyonun hedeflerine en etkin bir biçimde ulaşılabilmesi için ne derecede bir esnekliğe sahip olabileceğini de belirlemektedir. Dolayısıyla, değişik bölgelerde, değişik kalkınma ihtiyaçları için hangi farklı bilgi ve yeteneklerin gerektiği ve bunların ne şekilde çalışıp, hangi sonuçlara yol açtığıın analiz edilebilmesi için, bu bölgelerdeki kurumsal çerçevenin araştırılması gerekmektedir. Kurumsal çerçevenin bir bölgeye verdiği bu yön, o bölgede yerleşik olan toplumun uzun vadedeki kalkınmasında en etkili faktör olacaktır. Daha açık bir ifadeyle kurumsal sermaye stoku, bir bölgenin kullanabileceği ve etkin olarak çıktılara dönüştürebileceği kalkınma fırsatlarının bir belirleyicisi olacaktır.²⁸

Özetlenecek olursa, bir bölgenin rekabet edebilirliği için işlem

²⁷ North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, s. 73.

²⁸ North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, s. 77-78.

maliyetlerini düşüren kurumsal altyapılar bölgesel kalkınmada etkili olabilmektedir. Kurumsal altyapının bir diğer etkisi ise, bölgesel kalkınma hedeflerine yönelik olarak kurulacak ortaklıklarda belirsizliği (asimetrik bilgi sorununu) ortadan kaldırarak, hem sektörler arasındaki, hem de belirli bir sektörün kendi içerisindeki koordinasyon sorunlarını ortadan kaldırmasında yatmaktadır. Daha geniş bir bakış açısıyla kurumsal altyapılar sosyal organizasyonun oluşturulmasında ve bu sinerjinin ortak hedefler için kullanılmasında etkili olabilmektedir. Bu teorik altyapıdan hareketle, bazı araştırmacılar yerel kurum ve kuruluşların oluşturduğu ortak yönetim kapasitesini kurumsal sermaye olarak kavramsallaştırmışlardır.

3. Kurumsal Sermayenin Boyutları

Yerel yönetişimsel yapı ve içinde gerçekleşen ilişkileri kurumsal sermaye olarak tanımlayan çalışmalardan kurumsal sermayenin bazı boyutlarını çıkartabilmek mümkündür. Bu boyutlar şu şekilde sıralanabilir:

1. Kurumsal sermaye kamu kurumları ve sivil toplum kuruluşları tarafından oluşturulur. Bu kurum ve kuruluşlar merkezi yönetimin yereldeki uzantıları, yerel yönetimler, eğitim kurumları, ticaret odaları, sektörel ve mesleki birlikler, vakıflar, dernekler, ulusal veya uluslararası sivil toplum kuruluşlarının yereldeki temsilcileri gibi değişik kurum ve kuruluşları kapsayabilir.

2. Bir bölgedeki kurum ve kuruluşların sayısı bir bölgedeki kurumsal sermayenin nicel bir göstergesi olarak ele alınabilir. Değişik amaçlar için değişik kurum ve kuruluşlar bölge içerisinde faaliyet halinde bulunabilirler. Bu nedenle farklı amaçlara yönelik olarak farklı genişlikteki yönetim yapılarından bahsedilebilir.

3. Diğer yandan, kurumsal sermayenin yerel kurumlar ve kuruluşlar arasındaki olumlu işbirliği ilişkilerinde mevcut olduğuna yönelik bir eğilim olduğu da görülebilir. Bu anlamda, olumlu yöndeki kurumsal işbirlikleri belirli bir güven üzerine inşa edilmiştir. İşbirliğinin bölgesel kalkınma için önemli bir fonksiyonu, ekonomik olarak etkileri büyük olabilen sosyal ve kurumsal kaynak havuzları yaratabilmeleridir. Yani, ortaklıkların tek başına kaynakla-

rının toplam büyüklüklerinden ziyade, erişebilecekleri ve harekete geçirebilecekleri diğer kaynak setleri veya bölgesel aktörler önemlidir. Bu nedenle iki ortak arasındaki işleyen bir güven ilişkisi ve beklentilerin karşılanması, ortaklığa katılan kurumsal ve sosyal aktörlerin sayısını artırabilir. Güven üzerine kurulan işbirliği ilişkileri toplumdaki ekonomik ajanlar arasındaki koordinasyon sorunlarının çözülmesine veya etkilerinin artmasına neden olarak işlem maliyetlerini aşağı doğru çekebilir.

4. Kurumsal sermayeyi tanımlayan çalışmalarda en çarpıcı ortak nokta, kurumların etkileşimine yapılan vurgudur. Etkileşim, yönetişimin bakış açısından kurumların birbirlerinin etkin çalışma yöntemlerini ve bu yöntemlere ilişkin yöntem bilgisini tanıması, anlaması ve gerektiğinde benzer yöntemler geliştirmesi veya benimsemesi olarak yorumlanabilir. Burada taklit edilen veya yenilik olarak benimsenen yöntemler, her iki kurumun ortak çalışması sonucunda birbirlerinden görüp de kopyaladıkları, işlem maliyetlerini veya hizmet üretimi maliyetlerini azaltıcı, zamandan tasarruf sağlayan veya hizmet kalitesini artırıcı iyi uygulamalar olabilirler.

Etkileşimin bir bölgeye en önemli getirisi değişimdir. Teorik olarak kümelenmeler ve yığılma ekonomilerinin esnek üretim yapılarının ve bunların hızlı öğrenip hızlı ekonomik tepkiler vermesinin bölgesel karşılaştırmalı üstünlükleri sürdüreceği beklenmektedir. Diğer yandan, bölgesel ve yerel kalkınma stratejilerinde içsel koordinasyon ve koordinasyonu sağlayıcı (bölgesel kalkınma ajansları gibi) kurumlara veya kurumsal yapılanmalara da işaret edilmektedir. Bir bölgedeki kümelenme içinde yer alan işletmelerin, rekabet avantajını sürdürmek için devamlı öğrendiği, geliştiği ve değiştiği bir ortamda, bölgesel kurumsal alandaki yapıların bu değişime ayak uyduramaması, bölgesel kalkınma açısından asimetrik bilgi ve koordinasyon sorunları yaratabilir. Bu bağlamda etkileşim, bölgesel rekabet üstünlüğünün oluşumunda ve sürdürülmesinde yerel kurumların ve özel sektörün eşgüdümünü artırarak etkin bir rol oynar.

5. Etkileşimi olanaklı kılan faktör ise yerel kurumlar arasında belirli düzeyde bir iletişim yoğunluğunun bulunmasıdır. Burada

iletişim yoğunluğu resmi anlamda kurumlar arsında olan yazışma, toplantı, vb. formel iletişim kanallarının yanı sıra, yerel yönetim ağının geliştirildiği ortak bir anlayışı ve ortak bir lisanı da içerir. Ortak bir lisan bir bölgedeki kurumların etkin bir iletişimde olmasını kolaylaştırır. İletişim ise bölgesel bilgi akımını ve bunun ilgili kurum ve kişiler arasında dağılmasını kolaylaştırır. Bilgi akışı ne kadar sorunsuz gerçekleşiyor ve bilgi bölgesel olarak ne derece yüksek paylaşıyor ise, bu akımın sonucu olarak belirsizliklerin azalması ve dolayısıyla işlem maliyetlerinin düşmesi bölgesel ekonomiye büyük bir rekabet avantajı getirecektir.

Sonuç olarak, kurumsal sermaye bir bölgede mevcut kamu, sivil toplum ve özel kesimden tüm kurum ve kuruluşlar arasında var olan ve bölgesel kalkınmada son derecede etkili bir kaynaktır. Sosyal sermaye bireyler arasındaki ortak davranışın ekonomik performans üzerindeki olumlu etkilerini açıklarken, aynı şekilde kurumsal sermaye de, tüzel kişilikler arasındaki ilişkilerin bölgesel ekonomik performansa etkilerini açıklamaya çalışmaktadır.

Kurumsal sermaye yaklaşımlarından bazıları bir bölgedeki kurum sayısının (kamu kurumları ve sivil toplum kuruluşlarının toplamının) da kurumsal sermayenin nicel bir belirleyicisi olduğunu ifade etmektedirler. Ancak, bu yaklaşımlar çoğunlukla kurumsal sermayeyi belirleyen faktörlerin, bir bölgedeki kurumların ve bunların arasındaki ilişkilerin kalitesine dayandırmaktadır. Bu anlamda bir çelişki söz konusudur. Gerçekte bir bölgedeki kurum sayısı, güçlü bir kurumsal sermayenin göstergesi olmayabilir. Önemli olan, bir bölgedeki kurumlar arasındaki ilişkinin ne ürettiği ve bunun bölgenin sosyo-ekonomik gelişmişlik düzeyine ne ölçüde katkı sağladığıdır.

Bu anlamda, kurumsal sermaye nitel bir kavramdır. Kurumsal sermayenin önemli belirleyicileri kurumsal yapı içinde bilginin dolaşımı, kurumların ortak harekete uyumları için diğer kurumlardan etkilenebilmeleri ve ortak hareketin bireysel olarak kurumların beklentilerinin dışına çıkmayacağına (dolayısıyla ek kurumsal ve ekonomik maliyetler getirmeyeceğine) olan güvendir.

Sonuç ve Tartışma

Bölgesel kalkınmada Yirminci Yüzyılın büyük bir bölümünde etkili olan ve bölge içine olan yatırımları cezbederek gerekli fiziki ve sanayi altyapıyı oluşturmayı amaçlayan Keynezyen politikalar küreselleşme ile birlikte geçersiz hale gelmiştir. Özellikle, küreselleşmenin sınır ötesi sermaye hareketlerini artırıcı etkisi ile kalkınma çabalarının finansmanında artık kaynak sıkıntısı yaşanmaması, ancak bölgeler arası gelişmişlik farklarının gelişmiş ekonomilerde bile halen görülmesi, bölgesel kalkınmayı açıklayabilecek yeni yaklaşımlar aranmasına yol açmıştır.

Kurumsal sermaye, kurumlar arasındaki ilişkiler ve bu ilişkilerin yarattığı etkileşimin bölgesel kalkınmaya etkilerini açıklamaya çalışan bir kavramdır. Kurumsal sermayeyi ayrı bir yerel kaynak olarak ele alan çalışmalar kurumsal altyapının sağlamlığı, kamunun kurumsal kapasiteye etkileri, sivil toplumun kurumsal kapasiteye etkileri ve küresel ortamda kalkınmayı sağlayabilmek ve sürdürülebilmek için kurumların ne düzeyde değişime açık ve destekleyici olduklarına odaklanmıştır. Bu çalışmalarda ortak olan nokta kurumların birbirleri ile olan ilişkilerinin kalitesi ve bu iletişimin nasıl olumlu olarak etkileşime dönüşüp, işlem maliyetlerini düşüreceğidir.

Kurumsal sermaye kavramı bölgesel kalkınmayı tek başına getirecek sihirli bir formül değildir. Aynı şekilde, sosyal sermaye veya diğer soyut sermaye türleri de tek başlarına bölgesel kalkınmayı getirebilecek kaynaklar değildir. Bu nedenle, kurumsal sermaye kavramını ele alırken, aşağıdaki zayıf noktaların da göz önünde bulundurulması gerekmektedir:

1. Kurumsal sermaye, diğer sermaye kaynakları ile birlikte anlamlıdır. Yeteri derecede ekonomik veya beşeri sermayeye sahip olup da, bunların kullanımını kolaylaştıracak düzeyde gelişmemiş kurumsal yapılara sahip olan bölgeler de olabilir. Önemli olan, kurumsal sermayenin diğer sermaye biçimleri ile etkileşimli olarak bölgenin ekonomik hayatına olumlu yönde etki etmesidir. Kurumsal sermayeyi bu etkileşim ekonomik olarak anlamlı bir hale getirir.

2. Bölgesel kalkınmada içsel kaynaklara vurgu yapan yaklaşımların genelinde olduğu gibi, kurumsal sermaye de arz yönlü bir kavramdır. Bu açıdan kurumsal sermaye kavramı bölgesel politikaların geliştirilmesinde ve uygulanmasında karışıklık yaratabilir. Sadece mevcut olan içsel kurumsal yapıların geliştirilmesine odaklanılabilir ki, belki de ekonominin yapısı için gerekli olan diğer bazı kurumsal yapıların dikkatlerden kaçmasına (örneğin, üniversitelerin mevcut olduğu bir ileri teknoloji bölgesinde, küçük işletmeler için teknoloji geliştirme merkezlerinin açılmasının gereksiz görülmesi gibi) yol açabilir. Bir başka deyişle, bölgenin kendine has ekonomik ve sosyal yapısının talep edebileceği yapılar yerine, elde olan yapılar ile yetinilebilir ki, bu da kurumsal kaynakların belli yapılar içinde kalmasına yol açar. Bu durum iki yönden zararlı olabilir. İlk olarak, kurumsal kaynaklar kalkınmada etkili olamayabilecek sektörler için tahsis edilmiş olabilir. Diğer yönden, küresel dengelerin başka ekonomik aktiviteleri daha kazançlı hale getirmesi durumunda, eldeki kurumların bu gibi faaliyetler için yeni baştan düzenlenmesi gerekebilir.

3. Kurumsal kaynakların bölgesel kalkınma için en önemli kaynaklar olarak ele alınması, bölgesel kalkınmada faydalı olabilecek diğer kaynakların dışlanmasına neden olabilir. Dolayısıyla, kurumsal sermayenin sürükleyici olduğu politikalar geliştirirken, kurumsal sermayenin kendi içindeki ve diğer bölgesel kaynaklar ile olan dengesine de dikkat edilmelidir.

Diğer yandan, kurumsal sermaye yönetişimin farklı bir şekilde yorumlanması olarak da görülebilir. Bölgesel yönetişimin içinde yer alan aktörlerin sayısına ve daha çok aralarındaki iletişim ve etkileşimin kalitesine yoğunlaşan bir kavram olan kurumsal sermaye, bu bağlamda yönetişimin yerel ekonomi üzerindeki etkisini ölçmek için kullanışlı bir araç olabilir.

Bununla birlikte, kurumsal sermayenin (ve keza sosyal sermayenin ve diğer soyut kaynakların) bir bölgenin kalkınmasına ne düzeyde etki ettiğini ölçmek zor olabilir. Örneğin, yönetişime giren kurumların birbirlerine duydukları güven veya yönetişim içindeki sivil toplum kuruluşlarının kamu kurumlarına ve birbirle-

rine duydukları güveni ölçmek çok zor olabilir. Diğer yandan, formal iletişim kanalları dışında kurum ve kuruluşlara arasındaki iletişimin ne şekilde gerçekleştiği ve etkileşimin nerede ve nasıl başlayıp, kurum ve kuruluşların işleyişlerini ne düzeyde ve nasıl değiştirdiklerini de ölçmek zor olabilir. Bu durumda, sosyal sermaye çalışmalarında görüldüğü gibi temsili değişkenlerin seçilmesi ile uygulamalı çalışmalar yapılabilir, ancak bu uygulamalar da araştırmanın amaçlarına göre seçilen değişkenler ve sonuçlar açısından farklılık gösterebilir. Bunlara ek olarak, kurumların nitel özelliklerine yönelik veri setlerinin eksikliği de karşılaştırmalı çalışmalar yapma olasılığına büyük bir engel teşkil etmektedir.

Bu anlamda, kurumsal sermaye ve benzeri soyut kaynakların ölçülmesi için standart yöntemler geliştiren çalışmaların çoğalmasında gerekmektedir. Ancak bu uygulamalı çalışmalardan sonra bu soyut kaynakların işlevselliği ortaya çıkabilecektir.

Kaynaklar

- Amin, Ash & Thrift, Nigel, "Living in the Global", *Globalization, Institutions and Regional Development in Europe*, ed. Ash Amin ve Nigel Thrift, Oxford: Oxford University Press, 1994, 1-22.
- Boisier, Sergio, "Territorial Development and the Construction of Synergetic Capital: A Contribution to the Discussion on the Intangibility of Development", *New Regional Development Paradigms*, ed. Asfaw Kumssa & Terry McGee, London: Greenwood Press, 2001, 17-32.
- Brunell, Laura, *Institutional Capital: Building Post-Communist Government Performance*, New York: University Press of America, 2005.
- Boschma, Ron A., "Social Capital and Regional Development: An Empirical Analysis of the Third Italy", *Learning from Clusters A Critical Assessment from an Economic-Geographical Perspective*, ed. Ron A. Boschma & Robert C. Kloosterman", Dordrecht: Springer, 2005, 139-168.
- Busse, Matthias, "Competition Intensity, Potential Competition And Transaction Cost Economics", *HWWA Discussion Paper*, 183, Hamburg: Hamburg Institute of International Economics (HWWA), 2002.

- Coase, Ronald H., "The Problem of Social Cost", *Journal of Law and Economics*, 3, 1960, 1-44.
- Çakmak, Erol, *Yerel Ekonomi ve Bölgesel Kalkınma Ajansları*, Ankara: İmaj Yayınevi, 2006.
- Egidi, Massimo, "The 'Creative Destruction' in Economic and Political Institutions", *CEEL Working Paper*, 5-95, Trento: University of Trento, 1995.
- Kitson, Michael & Martin, Ronald & Tyler, Peter, "Regional Competitiveness: An Elusive yet Key Concept?", *Regional Studies*, 38 (9), 2004, 991-999.
- Kolodko, Grzegorz W., "Institutions, Policies and Economic Development", *UNU-WIDER Research Paper*, 2006/21, Helsinki: United Nations University World Institute for Development Economics Research (UNU-WIDER), 2006.
- Krishna, Anirudh, "Creating and Harnessing Social Capital", *Social Capital A Multifaceted Perspective*, ed. Partha Dasgupta & Ismail Serageldin", Washington, DC: World Bank, 1999, 45-55.
- Marshall, Alfred, *Industry and Trade*, London: Macmillan, 1920, <http://socserv2.socsci.mcmaster.ca/econ/ugcm/3ll3/marshall/Industry%26Trade.pdf>, Erişim Tarihi: 28 Haziran 2011.
- Martin, Ron, *Thinking About Regional Competitiveness: Critical Issues. Background 'Think-Piece' Paper Commissioned by the East Midlands Development Agency*, Cambridge: Cambridge University Press, 2005, <http://www.emda.org.uk/research/documents/research-studies/projects/RonMartinpaper1.pdf>, Erişim Tarihi: 11 Ocak 2012.
- North, Douglass C., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, New York: Cambridge University Press, 1990.
- Plaatje, Joost, "'Institutional Capital' as a Factor of Sustainable Development: The Importance of an Institutional Equilibrium", *Baltic Journal on Sustainable Development*, 14 (2), 2008, 144-150.
- Putnam, Robert D. & Leonardi, Robert & Nonetti, Raffaella Y., *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, New Jersey: Princeton University Press, 1993.

- Rabellotti, Roberta, *External Economies and Cooperation in Industrial Districts A Comparison of Italy and Mexico*, Basingstoke: Macmillan Press, 1997.
- Storper, Michael, "Institutions of the Learning Economy", *Employment and Growth in the Knowledge-Based Economy*, ed. Bengt-Ake Lundvall & Dominique Foray, Paris: OECD, 1996, 255-286.
- Williamson, Oliver E., "The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach", *American Journal of Sociology*, 87 (3), 1981, 548-577.